文京区における印刷業をめぐるネットワーク

報告者：高橋良江・川井佑太・宮城寛太
地域誌班メンバー：富澤渉・高倉和奈・宮村純子・
大谷奈津子・小林佐織・野上千里・小林真由美・福島匠
東洋大学社会学部・文学部

Ａ社の事例

これからお話するＡ社の例は、印刷の工程における、分業体制の、非常に大きな変化を、経験してきた会社です。その分業体制の変化の経緯を説明し、その変化の中で、A 社と、他の会社とのつながりが、どのように変容し、また維持されてきたか、ということを調査しました。このことから文京区の印刷業の特徴の一端について、述べたいと思います。

A 社は、現在、印刷の行程の中の一つ、刷版を作っている会社です。以前は、鉛版というものを作っていました。刷版や鉛版といわれても、多くの方には、なんのことかわからないと思いますので、まず言葉の説明をします。刷版とは、広くは、印刷する内容が組み込まれている板のことを言います。かつては活版印刷という方法が主流で、活字を組んで、作った、組版を使用していました。組版がさらに進歩し、鉛版になりました。鉛版は活字を組んだ組版に、特殊な紙を当てて、跡を付けたものに、鉛を流し込み、作ります。この鉛版を用いる利点は、特殊な紙を、一度作ることによって、何度でも、同じ鉛版を作ることを可能にしたことです。これによって、組版を作る手間がなくなり、印刷全体の効率があがることになりました。しかし、今は、オフセット印刷が主流になり、鉛版に代わり、アルミ製の板を、刷版として使用しています。

A 社の社長は、父が千代田区、神田錦町で鉛版を作っていた仕事を、引き継ぎました。しかし、活版印刷からオフセット印刷への技術革新が起こり、このため社長は、これまで作っていた鉛版をオフセット印刷の刷版に変えざるを得なくなりました。それが丁度 25 年前のことです。

技術だけが変化したわけではありませんでした。仕事が、簡略化されることによってＡ社は、最高 20 人の、社員で行っていた仕事を、今では 4 人で、行っています。鉛版を作っていた時には、手作業のため職人さんが多くいました。オフセット印刷に変わってしばらくは、まだ職人さんが手作業でする、仕事がありました。しかし、今はパソコンの導入によって、手作業の仕事がなくなり、職人さんの必要がなくなりました。

オフセット印刷への切り替えは、印刷業全体の分業体制にも影響を与えました。オフセット

印刷導入前の印刷業は、分業で成り立っていました。オフセット印刷になり刷版を作る行程が簡略化し、さらにパソコンの導入によって、中堅以上の、印刷会社は、自分の会社で刷版を作るようになりました。これにより、A 社のような、刷版を専門に作る会社の、仕事が減ることになったのです。

現在、文京区にある A 社は、神田で、鉛版を作っていたときには、同じ建物の中に出版社があり、この出版社からの仕事もありました。鉛版を作っていた A 社だけが文京区に移動しました。A 社は、仕事場が移ってからも、父の代から関係がある、神田錦町の出版社との関係を今も保持しています。A 社は、この出版社からの依頼で、印刷会社や製本会社に外注を出し、本の作成まで行っています。他方で A 社は、昔は大手からの仕事で会社が潤っていましたが、今は新しい顧客を獲得しなければ存続出来ない状況です。そのため営業に力を入れて、小さな印刷会社と、ブローカーから仕事をもらっています。現在は、新宿区と文京区を範囲として仕事をしています。作った刷版をすばやく印刷会社に持っていくことができ、確認もすぐにできるという、近場にある刷版会社としての特徴を生かして仕事をしています。

今回の調査からは、次の二点が見えてきました。一つ目は、技術革新により、印刷業の分業体制が変わったことです。特に、鉛版から刷版に切り替えた A 社に、お話を聞くことによって、大きな技術革新を経験したことによる、分業体制の簡略化の過程が、よくわかりました。

二つ目は、A 社と、印刷関連業との、関係性です。A 社は、父の代から付き合いのある、出版社との関係を、維持しています。しかし他方で、刷版を専門とする会社として生き残っていくために、近場で新しい顧客開拓を積極的に行っています。このような関連業者との、つながりの維持と、変容に、現在の文京区における、印刷業の特徴のひとつがみられるのではないかと、考えます。

Ｂ社の事例

次に印刷会社 B 社の例を報告します。B 社は本社を文京区千石に持つほか、数箇所に工場を構える印刷会社で、従業員は 121 名です。主な事業内容は、印刷、企画・デザイン、製本等、多岐に渡ります。今回は現社長の父親で、一代前に社長をされていた方にお話を伺うことが出来ました。詳しくは述べられませんが、この方は印刷業だけではなく、趣味の方面でもかなり大きいことをしてらっしゃいます。この多方面に好奇心旺盛な点が、のちほどお話しする B 社の社風に大きく関係してくるのです。

この B 社は高度な印刷技術や新しい技術の提案などを売りにし、業界内での差別化を図ってきました。印刷のほかに自社で取り扱い説明書などを製本する技術を持っています。製本に関しては、初めから取り組んでいたわけではなく、以前までは製本を他社に注文していたといい

ます。では、どうしてわざわざ製本技術を取り入れたのでしょうか？そうした経緯を、印刷において新しい技術を積極的に導入しようとするＢ社の特徴と、Ｂ社がそれを生かすネットワークをどのように持ってきたかという点からお話させていただきます。

まずは出版社と印刷会社と製本会社の関係をスライドで説明します。スライドの右側の図からご覧ください。出版社が発行する出版物は、出版社が印刷会社と製本会社を指定する形をとります。ですので、印刷会社は印刷のみを行って、出版社指定の製本会社に運んでいます。ですが、左側の図、取扱説明書やパンフレットなどは、顧客が直接、印刷会社に注文します。そして印刷会社は印刷したものの製本を、得意先の製本会社に注文する形式をとります。

Ｂ 社はこの、取扱説明書など並製本と呼ばれるものの製本技術を持っています。並製本というのは、一般的には表紙と中の紙の大きさが等しいソフトカバーによる製本のことを言います。以前Ｂ社が製本を外注していた際、取扱説明書などの注文は直接Ｂ社に来るので、たとえ製本過程でミスがあったとしても、Ｂ社にクレームが来ていました。それはＢ社が注文を受けたので、責任のすべてを負うことになるからです。元社長は「年がら年中、製本についてのクレームが来ていた」と話します。このような状況が続いたために、自社で製本をしてしまおうと決めました。これは元社長が、印刷業を営む上で最も大切にしていたのは「品質管理」だったからです。製本をするようになった一番大きな理由は、品質のトータルな管理を可能にするためというものでした。そのため、以前付き合いのあった製本会社とは今は全く付き合いがなくなったそうです。

Ｂ社は自社の考えた業務の流れに少しでもそぐわないことがあれば、すべて自らで作ってしまおうというような会社です。元社長は、言われた通りの決まりきった仕事をするということを特に嫌っていました。

Ｂ社は、いい商品を作るために印刷においての、最新の技術をいち早く取り入れ、成功させています。文京区内でも、比較的早く技術革新における「オフセット印刷」の導入をしてきました。しかし、初めからうまくいっているわけではありません。「儲からないし、大変だったよ」という状況を乗り越えて、徐々に口コミなどで知名度を上げていきました。新しい形にチャレンジし、そして徹底的に品質にこだわった商品を提供することで顧客を逃がさないという独自の戦略でした。そのためには、Ｂ社の技術だけではなく、技術のよさを生かしてくれる存在が必要です。元社長はよく一緒に仕事をしているという、出版物をプロデュースするデザイナーの存在を挙げました。元社長の人脈からちょっとしたきっかけで仲良くなり、お互いの考えを理解し、お互いの要望と技術を生かせたことが、強い結びつきを生んだようです。

この点からわかるように、Ｂ社はどこと繋がりを持てばいいのかを見極めて、新しいネットワークを展開しています。そこにＢ社の高い技術が重なったときに、理想の商品ができるといいます。今や、印刷物のクオリティは均一化し、どれくらい安いかで選ばれるようになったた

め、競争相手が多く、その点での生き残りは難しくなっています。そのため、生き残りの手段として品質にこだわり、クライアントとの信頼関係を築き上げていくという、一貫した姿勢が製本分野をはじめ、他分野への進出に繋がったといえるでしょう。

Ｃ社の事例

続いて文京区にある製本会社Ｃ社について報告します。ですがその前に、この会社への調査に至った経緯を簡単に説明させて戴きたいと思います。

みなさんの中にもお好きな方がいらっしゃるかと思いますが、僕（川井）はこの絵本というものが好きで、絵本について何か調べられないかと思い紙プロジェクトに入りました。とは言うものの入ってからも調査テーマであると結びつくような良い案がなかなか浮かばず、どうしようかと困っていたのですが、あるとき何気なく借りて読んでいた絵本が偶然にも文京区の出版社から出されたものだったのです。棚から牡丹餅のような発見で知ったこの会社に興味を持った僕は、その会社から出されている本に記載されている印刷・製本会社を調べました。その中から僕は一つだけ文京区に会社を持つ製本会社を見つけました。僕は同じ文京区にあるこの二つの会社がつながりをもっているということには何かあるのではないか？という素朴な疑問を抱き、この調査を行ってみようと思い立ちました。こうした疑問の下実際にフィールドワークを行って見えてきたネットワークについて述べたいと思います。

Ｃ社は文京区に事務所を持ち、板橋区に工場を構えています。従業員は 15 名でそのうちのほとんどが、家族や親戚関係にあたる人たちで構成されています。また、Ｄ社という絵本を専門に扱う児童書の出版会社と強い結びつきがあるのが特徴でＤ社は児童書専門の出版社としては規模の大きな会社にあたります。

絵本は製本が非常に重視され、上製本という高度な製本方法で行われます。Ｃ社ではこの上製本を行うための専用の機械を扱っており、現在ではＤ社からの発注のみで工場を動かしています。

ではここからは実際にＣ社に行ったうえでの説明です。製本会社の生き残りがいかに厳しいものになっているのかを説明します。

紙媒体全般において言われていることですが、人々の活字離れが製本会社にも大きく影響しています。また、一見関係なさそうに聞こえますが、「少子化」というのも絵本を製本するＣ社にとっては、大きな問題です。具体的に現在と 20 年前までの受注量とを比較すると約 3 割減っています。

また聞きなれない言葉ですが「保管力」という点も問題になってきます。保管力というのは、会社に製本をしたものを置いて置ける本の量のことです。出版社によっては、しばらくの間、

製本会社に保管をお願いすることがあるそうです。ですので、場所がどれくらい空いているかどうかというのも製本を注文する側にとっては、製本会社選びの重要な条件になってきます。この点でも、規模の小さい会社よりも、ある程度敷地のある中小企業が契約を撮りやすいということになってきます。先ほど、冒頭でも述べたように、Ｃ社の生き残りにはＤ社の存在が大きく影響しています。繰り返しになりますが、Ｄ社はとても規模の大きな出版社です。Ｄ社はＣ社のほかにも複数の製本会社と契約を結んでいます。それぞれの会社の特性を十分に理解して、一番効率のよい流れでできるように発注をしているそうです。

Ｄ社から見るＣ社とは「非常に注文への対応が早く、Ｄ社のことをよく理解してくれる」というものでした。Ｃ社はＤ社の子会社のような形で経営をしており、Ｄ社のみの製本を請け負っています。このような形にすることで、Ｃ社はＤ社の要望にすばやく対応できる状態に自らを置き、50 年来の強い信頼関係を築いてきました。

また、Ｃ社が家族経営であることもこの場合、強みとなります。Ｃ社は急な発注を受けた場合、家族のよしみで残業も休日出勤も無理なく頼むことが出来る、とおっしゃっていました。実際に、出版業界の性格上、急な発注は少なく無いのです。そういった、家族という強い結びつきで生産性を高めています。

Ｃ社は昔からの関係性というものを大切にしながら、Ｄ社との信頼関係と家族での強い結びつきを上手に利用して、生き残りをかけてきたということが言えるでしょう。

おわりに

今回私たちは、文京区と印刷業の関連性を、文京区で印刷業に携わる人々を描くことで明らかにしようとしてきました。そのために、印刷会社だけでなく出版社や製本会社、活字販売店で働く人々から話を伺い、多角的に調査を行ってきました。産業としての印刷業という視点ではなく、そこで働く人々がどのように技術革新に対応し、どのように変化してきたのかという点に私たちは面白さを感じました。そして、実際に現場でお話を聞くことによって、文献では得ることのできなかった、印刷業界の密なネットワークの一部を見ることができたのです。

印刷業界はとても技術革新の激しい業界です。デジタル化が進むにつれて、市場のニーズは多様化していきます。また、技術の進歩によってある程度の作業は自社で行えるようになったために、現在、東京の印刷業の特徴である分業体制が崩れつつあります。本論でも 3 社に共通して言えることは、印刷過程における分業体制の再編成に関連しているということでした。今まであった注文がなくなり、特色のない零細企業は姿を消していくというのが現状です。力のある会社が、他の工程も兼ねてしまうので、分業体制はどんどん簡略化していきます。

印刷業は受注産業ですが、ただ注文を待っていただけでは生き残れない時代となっています。

生き残るためには、いかに変化に対応して自分のポジションを確保するかという、柔軟性が必要です。度重なる技術革新に対応するには、小さい会社ほど、大きな変化を遂げなければならない、ということを、私たちは実際に現場で感じて来ました。そして、聞き取り調査の内容から、何が見えるかを考えたときに、ネットワークというものを意識するようになったのです。

これは決して一致団結してお互い支えあおうという意味合いではなく、サバイバルとしてのネットワークの意味合いが強いように思います。自分達の武器となる特徴を見つけて、他とどう繋がれば、それが生きるのか見極めるということです。

私たちは１年間、どのように印刷業界が構成されているのかを、様々な点から見てきました。このようにそれぞれの会社の売りとする部分を繋げられるようなネットワークが生まれるのは、印刷関連業が特に集中している地域です。私たちが見たのはほんの一部ではありますが、これが文京区の印刷業の特長といえるのではないか、と考えます。

これらを踏まえて、今後の私たちの研究課題としては以下のように考えています。まず、今回明らかに出来た結果を元に、印刷業がどのように文京区の地場産業に成りえたのかを引き続き調査していくことです。今回は様々な業種の方にお話を伺うことが出来ましたが、さらに広い範囲での聞き取り調査や、文京区の歴史などからその経緯を探って行きたいと思います。そして、文京区における印刷業がどのような特質を持っているのかなど、印刷業から文京区を考えていく調査研究を行ってゆきたいと思っています。

最後に、今回調査にあたってご協力いただきました東京印刷工業組合文京支部の皆様、印刷博物館の皆様、インタビューを引き受けてくださった皆様方、誠にありがとうございました。

【質疑応答】

フロア４　先程も質問させていただいた田中烈です。印刷関連の組合のほうで先ほどもお話ししたのですが、なかなか鋭いところを突いています。ただ、なぜ文京区は分業化が多いかというあたりは、地方の印刷業と比較してみたら非常によくわかるのではないかと思います。その辺から文京区で発達した印刷関連産業というもの、製本屋さんから印刷屋さんから、そういうものが自然と浮かび上がってくると思います。これは文京区だけではなくて、新宿とかほかの地区でも同じような傾向が見られると思います。

それと、やはり技術革新がどういう変遷をしてきているか。活版、いわゆる直字から紙型をつくって鉛版をつくっていくという版の流れは、今はオフセットになって、これからはこういう冊子類はオンデマンド印刷（POD）になる。このシンポジウムのパンフレットも、多分カラーPOD でつくられたかと思います。写真等を見ると非常によくわかるのです。そういうふうに、印刷の内容によっては、どんどんデジタル化していく流れは避けられないだろうと思います。

同じ印刷でもたくさん種類があります。例えば金属印刷とか、パッド印刷とか、シルク印刷

とか、そういう流れはそれぞれ違いますが、ベースはひょっとしたらデジタル化ではないか。技術的についていかないと、今度は仕事がなくなってくる方向にもなる。

もう一つは、先ほど零細企業がどんどん失われていくというケースがありました。これはまさにそのとおりで、こういう状況だからネットワークが必要だという部分も多少あるのではないかと思います。といいますのは、印刷組合、製本組合も一つの大きなネットワークです。その中で交流がある小さなネットワーク、私どもはそれをコアと呼んでいますが、コアがあって、それぞれのコア同士を結びつけたネットワークになっているという感じもします。ちょっと言葉足らずですが、以上で感想とします。ありがとうございました。